

2026年3月期 決算短信(IFRS) (連結)

2026年5月15日

上場会社名 株式会社リクルートホールディングス 上場取引所 東
 コード番号 6098 URL <https://recruit-holdings.com>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 兼 Chief Executive Officer (氏名) 出木場 久征
 問合せ先責任者 (役職名) 常務執行役員 兼 Chief Financial Officer (氏名) 荒井 淳一 (TEL) 03(3511)6383
 定時株主総会開催予定日 2026年6月24日 配当支払開始予定日 2026年6月25日
 有価証券報告書提出予定日 2026年6月19日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)
 決算資料及び説明会動画等の掲載先 : <https://recruit-holdings.com/ja/ir/>

(百万円未満切捨て)

1. 2026年3月期の連結業績(2025年4月1日～2026年3月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		当期包括利益 合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期	3,697,351	3.9	630,567	28.5	644,618	22.3	496,912	21.6	616,991	61.0
2025年3月期	3,557,478	4.1	490,542	21.9	527,143	23.7	408,504	15.5	383,134	△31.0

	EBITDA+S		基本的 1株当たり当期利益		希薄化後 1株当たり当期利益		親会社所有者 帰属持分当期利益率		資産合計 税引前利益率		売上収益 営業利益率	
	百万円	%	円 銭		円 銭		%		%		%	
2026年3月期	794,390	17.0	349.78		347.59		31.0		23.2		17.1	
2025年3月期	678,889	13.5	271.44		268.32		22.6		17.8		13.8	

(参考) 持分法による投資損益 2026年3月期 △10,135百万円 2025年3月期 △8,810百万円

EBITDA+S: 2026年3月期より、名称を調整後EBITDAから変更しました。算出式は従来から変更なく、営業利益+減価償却費及び償却費(使用権資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用です。

(2) 連結財政状態

	資産合計		資本合計		親会社の所有者に 帰属する持分		親会社所有者 帰属持分比率		1株当たり親会社 所有者帰属持分	
	百万円		百万円		百万円		%		円 銭	
2026年3月期	2,789,018		1,594,558		1,583,321		56.8		1,134.01	
2025年3月期	2,772,252		1,627,360		1,617,582		58.3		1,102.86	

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー		投資活動による キャッシュ・フロー		財務活動による キャッシュ・フロー		現金及び現金同等物 期末残高	
	百万円		百万円		百万円		百万円	
2026年3月期	669,431		△49,742		△743,478		725,578	
2025年3月期	610,363		△61,054		△880,480		808,625	

2. 配当の状況及び予想

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	親会社所有者 帰属持分 配当率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2025年3月期	-	12.00	-	12.00	24.00	37,026	8.8	2.0
2026年3月期	-	12.50	-	12.50	25.00	36,471	7.1	2.2
2027年3月期 (予想)	-	13.00	-	13.00	26.00		5.8	

3. 2027年3月期の連結業績予想 (2026年4月1日～2027年3月31日)

(%表示は対前期増減率)

通期	売上収益		売上総利益		EBITDA+S	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
	4,030,000	9.0	2,424,000	10.8	949,000	19.5
	営業利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		基本的 1株当たり当期利益	
	百万円	%	百万円	%	円 銭	%
	787,000	24.8	623,000	25.4	447.00	27.8

2027年3月期の連結業績予想についての詳細は、5ページ「2. 連結業績予想に関する定性的情報」をご覧ください。

※ 注記事項

- (1) 期中における連結範囲の重要な変更 : 有
 新規 1社 (社名) (株)インディードリクルートパートナーズ、除外 1社 (社名) RGF Staffing UK Limited
- (2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更
- ① IFRSにより要求される会計方針の変更 : 無
 - ② ①以外の会計方針の変更 : 無
 - ③ 会計上の見積りの変更 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

	2026年3月期	1,472,504,149株	2025年3月期	1,563,912,149株
① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2026年3月期	76,290,824株	2025年3月期	97,196,562株
② 期末自己株式数(注)	2026年3月期	1,420,625,622株	2025年3月期	1,504,932,604株
③ 期中平均株式数				

(注) 2026年3月期の期末自己株式数76,290,824株には、自己保有株式が28,856,988株、役員報酬BIP信託に係る信託口及び株式付与ESOP信託に係る信託口が保有する当社株式が47,433,836株含まれています。

(参考) 個別業績の概要

2026年3月期の個別業績 (2025年4月1日～2026年3月31日)

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期	705,295	14.5	693,558	14.6	687,461	13.9	681,318	12.7
2025年3月期	615,773	300.0	605,107	318.3	603,655	332.8	604,616	379.4

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
2026年3月期	479.59	476.58
2025年3月期	401.76	397.13

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2026年3月期	1,607,077	735,524	45.5	523.42
2025年3月期	1,654,348	693,373	41.7	470.02

(参考) 自己資本 2026年3月期 730,799百万円 2025年3月期 689,385百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

将来見通しに関する注意事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。

経済状況の変化、個人ユーザーの嗜好及び企業クライアントのニーズの変化、他社との競合、法令、ソフトロー又は実務慣行の変化を含む法規制の変化、為替レートの変動、気候変動を含む地球環境の変化、大規模自然災害の発生その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、将来見通しに関する記述に過度に依拠することのないようお願いいたします。当社は、適用される法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。

外部資料に関する注意事項

本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。

添付資料の目次

1. 連結経営成績等	3
(1) 連結経営成績の概況	3
(2) セグメント業績の概況	3
(3) 資本の財源及び資金の流動性	4
2. 連結業績予想に関する定性的情報	5
3. 経営方針	6
(1) 経営の基本方針	6
(2) 目標とする経営指標	6
(3) 経営戦略	7
(4) キャピタルアロケーション方針	15
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	15
5. 連結財務諸表及び主な注記	16
(1) 連結財政状態計算書	16
(2) 連結損益計算書	18
(3) 連結包括利益計算書	19
(4) 連結持分変動計算書	20
(5) 連結キャッシュ・フロー計算書	22
(6) 継続企業の前提に関する注記	23
(7) 連結財務諸表に関する注記事項	23

本資料の省略表記

省略表記	意味
当社	(株)リクルートホールディングス
当社グループ	(株)リクルートホールディングス及び連結子会社
SBU	戦略ビジネスユニット(Strategic Business Unit)
第1四半期	毎年6月30日に終了する3ヶ月
第2四半期	毎年9月30日に終了する3ヶ月
第3四半期	毎年12月31日に終了する3ヶ月
第4四半期	毎年3月31日に終了する3ヶ月
連結会計年度	毎年3月31日に終了する1年
来期	2027年3月31日に終了する1年

期中平均為替レート

(単位:円)	前連結会計年度				当連結会計年度			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
米ドル	155.85	149.71	152.37	152.55	144.48	147.47	154.07	156.92
ユーロ	167.85	164.28	162.58	160.55	163.91	172.38	179.36	183.61
豪ドル	102.71	100.18	99.49	95.72	92.57	96.48	101.16	108.96

補足情報

- 本資料における表の単位は、別途記載がない限り10億円です。
- 本資料における数値の比較は、別途記載がない限り前年同期との比較です。

1. 連結経営成績等

(1) 連結経営成績の概況

当連結会計年度の売上収益は3.9%増の3兆6,973億円となりました。HRテクノロジー事業、人材派遣事業、マーケティング・マッチング・テクノロジー事業のすべてが増収となりました。

当連結会計年度の営業利益は28.5%増の6,305億円となりました。税引前当期利益は22.3%増の6,446億円、当期利益は21.7%増の4,966億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は21.6%増の4,969億円、基本的1株当たり当期利益は28.9%増の349.78円となりました。

当連結会計年度のEBITDA+Sマージンは21.5%、EBITDA+Sは17.0%増の7,943億円となりました。

(2) セグメント業績の概況

当連結会計年度よりマッチング&ソリューション事業はマーケティング・マッチング・テクノロジー事業に名称を変更しています。また、2025年4月1日付で、旧マッチング&ソリューション事業における人材領域をHRテクノロジー事業に移管しています。

以下では、上記の移管が前連結会計年度に行われたと仮定して、当連結会計年度実績との比較を行っています。

HRテクノロジー事業

当連結会計年度の売上収益は6.3%増の1兆4,584億円、米ドルベース売上収益は7.6%増の96.7億ドルとなりました。

米国の売上収益は、採用需要が停滞する中、マネタイゼーションの進化により米国平均単価成長率(注)が17%となった結果、7.6%増の8,016億円、米ドルベースで8.8%増の53.1億ドルとなりました。

欧州及びその他の売上収益は、17.8%増の3,085億円、米ドルベースで19.2%増の20.4億ドルとなりました。

日本の売上収益は4.6%減の3,482億円、米ドルベースで3.2%減の23.1億ドルとなりました。

当連結会計年度のEBITDA+Sマージンは、人件費の減少を含む効率化が進捗したことにより37.7%となりました。当連結会計年度のEBITDA+Sは、21.5%増の5,499億円となりました。

(注) 米国売上収益を米国求人総数で除した、米国Indeed上の求人1件当たりの平均売上収益を米国平均単価、当該数値の前年同期比増加率を米国平均単価成長率と定義しています。米国平均単価は英語で"US Average Revenue per Job Posting on Indeed"と表記し、その略称を"US ARPJ"としています。なお、米国求人総数はIndeedの経済研究部門であるIndeed Hiring Labが算出する、米国Indeedに掲載された求人件数です。

人材派遣事業

当連結会計年度の売上収益は、2.2%増の1兆7,034億円となりました。

日本の売上収益は5.2%増の8,468億円、欧州、米国及び豪州の売上収益は0.6%減の8,565億円となりました。

当連結会計年度のEBITDA+Sマージンは、5.9%となりました。当連結会計年度のEBITDA+Sは、2.4%増の997億円となりました。

マーケティング・マッチング・テクノロジー事業

当連結会計年度の売上収益は、美容を含むライフスタイル領域(注)がけん引し、4.7%増の5,646億円となりました。

ライフスタイル領域の売上収益は6.6%増の2,938億円となりました。住宅領域の売上収益は4.5%増の1,569億円、その他の領域の売上収益は0.2%増で1,138億円となりました。

当連結会計年度のEBITDA+Sマージンは、27.4%となりました。当連結会計年度のEBITDA+Sは、13.0%増の1,549億円となりました。

(注) ライフスタイル領域は美容、旅行、飲食分野とAirビジネスツールズを含む業務支援SaaSを合計した領域です。

(3) 資本の財源及び資金の流動性**連結財政状態の概況**

当連結会計年度末における当座貸越極度額の合計は1,130億円であり、当該契約に基づく借入実行残高はありません。加えて、当連結会計年度末時点における2023年9月29日に締結した総額2,000億円のコミットライン契約に基づく借入実行残高はありません。

なお、当社は2,000億円(当連結会計年度末における未使用枠2,000億円)を上限とする社債の発行登録を行っています。

連結キャッシュ・フローの概況

当連結会計年度の自己株式の取得による支出は、6,787億円となりました。

2. 連結業績予想に関する定性的情報

2027年3月期の連結業績予想は、経済環境の急激な変化が起こらないことを前提にしています。

2027年3月期の想定為替レートは1米ドル=154円、1ユーロ=182円、1豪ドル=110円です。

2027年3月期の連結業績の株式報酬費用は792億円、HRテクノロジー事業の株式報酬費用は約4.9億米ドルを見込んでいます。

これらの前提に基づき、2027年3月期の連結業績予想と各事業の見通しを以下のとおり開示します。

連結業績予想

	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想	増減率
売上収益	3,697.3	4,030.0	9.0%
売上総利益	2,188.1	2,424.0	10.8%
EBITDA+S	794.3	949.0	19.5%
営業利益	630.5	787.0	24.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	496.9	623.0	25.4%
基本的1株当たり当期利益(円)	349.78	447.00	27.8%

HRテクノロジー事業

	2026年3月期 実績	2027年3月期 見通し	増減率
売上収益(百万米ドル)			
米国	5,314	6,035	13.6%
欧州及びその他	2,045	2,395	17.1%
日本	2,314	2,308	△0.2%
合計	9,674	10,738	11.0%
売上収益(十億円)			
米国	801.6	929.3	15.9%
欧州及びその他	308.5	368.8	19.5%
日本	348.2	355.5	2.1%
合計	1,458.4	1,653.7	13.4%
EBITDA+S(十億円)	549.9	677.4	23.2%
EBITDA+Sマージン	37.7%	41.0%	-

人材派遣事業

	2026年3月期 実績	2027年3月期 見通し	増減率
売上収益			
日本	846.8	873.0	3.1%
欧州、米国及び豪州	856.5	929.5	8.5%
合計	1,703.4	1,802.5	5.8%
EBITDA+S	99.7	100.5	0.8%
EBITDA+Sマージン	5.9%	5.6%	-

マーケティング・マッチング・テクノロジー事業

	2026年3月期 実績	2027年3月期 見通し	増減率
売上収益	564.6	605.0	7.1%
EBITDA+S	154.9	181.5	17.1%
EBITDA+Sマージン	27.4%	30.0%	-

3. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社グループの経営理念として、基本理念、ビジョン(目指す世界観)、ミッション(果たす役割)、バリューズ(大切にしている価値観)を掲げています。

基本理念	私たちは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現を目指す。
ビジョン (目指す世界観)	Follow Your Heart 一人ひとりが、自分に素直に、自分で決める、自分らしい人生。本当に大切なことに夢中になれるとき、人や組織は、より良い未来を生み出せると信じています。
ミッション (果たす役割)	まだ、ここにない、出会い。 より速く、シンプルに、もっと近くに。 私たちは、個人と企業をつなぎ、より多くの選択肢を提供することで、「まだ、ここにない、出会い。」を実現してきました。 いつでもどこでも情報を得られるようになった今だからこそ、より最適な選択肢を提案することで、「まだ、ここにない、出会い。」を、桁違いに速く、驚くほどシンプルに、もっと身近にしていきたいと考えています。

バリューズ (大切にしている価値観)

新しい価値の創造	個の尊重	社会への貢献
世界中があっと驚く未来のあたりまえを創りたい。遊び心を忘れずに、常識を疑うことから始めればよい。良質な失敗から学び、徹底的にこだわり、変わり続けることを楽しもう。	すべては好奇心から始まる。一人ひとりの好奇心が、抑えられない情熱を生み、その違いが価値を創る。すべての偉業は、個人の突拍子もないアイデアと、データや事実が結び付いたときに始まるのだ。私たちは、情熱に投資する。	私たちは、すべての企業活動を通じて、持続可能で豊かな社会に貢献する。一人ひとりが当事者として、社会の不に向き合い、より良い未来に向けて行動しよう。

当社グループは、個人ユーザーと、企業クライアントの双方に対してより多くの最適なマッチングソリューションを提供する、マーケットプレイスビジネスモデルを通してこれらの実現を目指してきました。

現在は、当社グループが培ってきた経験を活かして開発したAIを活用することで、マッチングの更なる効率性向上と高速化に注力し、個人ユーザーに対して最適な選択肢を提供し、企業クライアントに対して更なる業務効率化を支援しています。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、長期的な利益成長と企業価値及び株主価値の最大化に向け、新規事業投資や研究開発、M&A等の成長投資を機動的且つ積極的に実行していきます。そのための主な経営指標をEBITDA+Sと設定し、EBITDA+Sの達成度を役員の報酬に連動させることにより、株主の皆様との価値共有を促進しています。

(3) 経営戦略

当社グループは、テクノロジーの進化等により急速に変化する事業環境に対応し、グローバル市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、企業価値及び株主価値の最大化に取り組んでいます。

HRテクノロジー事業及び人材派遣事業が、グローバル人材マッチング市場において、またマーケティング・マッチング・テクノロジー事業が日本において、インターネット広告事業にとどまらず、AIとテクノロジーを駆使して企業クライアントの業績向上及び生産性改善をサポートするソリューションプロバイダーに進化することを目指しています。

加えて、不確実性が高まる中で持続的な企業価値向上を目指すためには、健全なガバナンスの基で、企業活動全体を通じて社会や地球環境にポジティブなインパクトを与え、すべてのステークホルダーとの共存共栄を目指す必要があると考えています。そのため、環境・社会・ガバナンスについて具体的な目標を掲げ、社内外ステークホルダーとの対話を重視しながら、その実現に向けて取り組んでいます。

当社グループ全体の経営戦略と対処すべき課題は、以下のとおりです。

Simplify Hiring - 人材マッチング市場における採用プロセスの効率化

当社グループは、求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場及び人材派遣市場の総称を人材マッチング市場と定義し、求職者がより速く容易に仕事を得られることや、企業クライアントの採用に係るコストと時間を削減することを通じた人材マッチング市場における採用プロセスの効率化に取り組んでいます。

当社は、Simplify Hiringの実現に向けて、人材マッチング市場全体をターゲットとして当社グループの人材関連事業全体で連携を更に強化し、一体的に運営することが不可欠であると考えています。Indeed PLUS、そして人材紹介事業を通じて、当社は、これらの事業を一体的に運営することで、採用効率が向上し、グローバルなHRマッチング市場に効果的に対応する能力が加速されると考えています。

当社グループは、事業を展開しているすべての人材マッチング市場において、数多くある採用プロセスを自動化し、マッチングの質とスピードの向上に取り組んでいます。各サービスが持つ膨大なデータをAIや機械学習技術と組み合わせることで、採用プロセスを簡素化し、求職者と企業クライアントにさらなる価値を提供することを目指しています。長期的には、ボタンをクリックするだけで完了するような、より速く効率的で、公平な求職者と企業クライアントのマッチングを目指します(注1)。

HRテクノロジー事業は、グローバルで展開する世界有数のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームであるIndeedとGlassdoor(注2)や、日本で展開する求人配信プラットフォームであるIndeed PLUSを含む、求職者と採用企業からなるグローバル人材マーケットプレイスを運営しています。Simplify Hiring戦略推進の中心的な役割を担っており、求職者と中小企業や大企業、派遣会社といった事業規模を問わず数多くの企業クライアントのマッチングを可能にしています。

HRテクノロジー事業のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームに掲載されている求人は、公開情報からアグリゲートされたもの、ATSを通じて投稿されたもの、企業クライアントにより直接プラットフォームに投稿されたものがあり、求人数は2,000万件以上(注3)にのびます。より簡単に速く、また、一人ひとりに合った求職活動を支援するため、求人情報の検索やレコメンデーション、プロフィールの作成や経歴書の掲載、キャリアアドバイス、動画や電話による面接の設定や実施等、求職活動に関わる一連のツールを提供しています。

企業クライアントに対しても同様に、AIを活用して、より簡単に速く、また、一社一社に合わせた採用活動を支援するソリューションを提供しています。HRテクノロジー事業のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームは、求人広告の掲載や採用のための企業ブランディング等を通して、様々な求職者へのアプローチを可能にしています。また、ペイフォーパフォーマンスモデルあるいはサブスクリプションモデルのソーシング、スクリーニング、採用候補者とのやり取りや面接といった採用プロセスに係るサービスを提供することで、効率的な採用活動を支援しています。

Indeedを採用のために毎年利用する企業クライアントは350万社(注4)あり、Indeed上で作成された求職者のプロフィールは6億6,500万件以上(注5)にのびます。

人材マーケットプレイスの効率性と有効性を高めるためには、求職者と企業クライアントをマッチングするプロセスの改善が不可欠です。そのためには、予測AIや機械学習技術を活用し、過去のデータとリアルタイムの活動情報を分析することで求職者と企業クライアントの行動を予測し、求職者には最適な求人のレコメンデーションを、企業クライアントには最適な候補者リストを提供することが必要です。加えて、この改善を可能にするためには、大規模言語モデルに基づきレコメンデーションの背景を説明するなど、新しい体験を提供する生成AIの活用によって、当社サービスの人材マーケットプレイスにおける求職者と企業クライアントとのエンゲージメントを高めることも不可欠です。

求職者がログインをしてプロフィールを作成することで、当社サービスは求職者のスキルや好みをより深く理解することができ、よりパーソナライズさ

れた求人情報を提供することができるようになります。これにより、求職者はより良いユーザー体験を得られるだけでなく、より効率的に適切な就職の機会を見つけることができるようになります。

更に、当社サービスがマッチング成立あるいは不成立の要因を理解することも、求職者と企業クライアントそれぞれにとって極めて重要だと考えています。当社の人材マーケットプレイスでは、求職者と企業クライアントの間で、メッセージのやり取り、電話、応募書類の提出、面接の申し込みや返信のリマインド、採用オファー等のやり取りが行われています。また、外部ATSとの連携を増やすことで、更に多くのデータをIndeedプラットフォームに集約し、マッチング精度の向上に取り組んでいます。マーケットプレイス上でのやり取りを、採用プロセスにおけるそれぞれのステップごとに追跡することで、求職者と企業クライアント双方の視点から、何故次のステップに進むことができたのかという貴重な情報を得ることができま

す。

採用プロセスの効率化の進捗度合いを表す指標は、Indeed上における1分当たりの平均採用者数(注6)であると考えています。この指標はマッチング精度の向上、採用プロセスの自動化、企業クライアントとの関係性の深化の進捗を計るものであり、これら要素の改善はさらなる採用者数の増加に繋がります。2025年の1分当たりの平均採用者数は、社内測定に基づく31名となりました。

また、Simplify Hiringを実現することを目指し、当社グループ全体が保有する企業クライアントとの関係性、オフライン、オンラインを合わせたすべてのユニークなデータを活用したAIテクノロジーを活用し、グループの人材関連事業全体でマッチングエンジンの進化に取り組んでいます。

この一例が、Indeed PLUSです。Indeed PLUSは、当社のオンライン求人マッチング・採用プラットフォームに関するテクノロジーの強みと、タウンワークやリクナビNEXTをはじめとする、日本国内のジョブボードに蓄積されたデータや知見を組み合わせた求人配信プラットフォームで、日本国内の求職者と企業クライアントのマッチングをより効率化するサービスです。日本国内のジョブボードのうち、リクナビを除くすべてのジョブボードは既にIndeed PLUS利用ジョブボードとなっています。Indeed PLUSにより、求職者はより多くの求人の中から仕事を選択することが可能になり、また、企業クライアントもより多くの候補者の中から求める人材を、より速く、効率的に採用することが可能になります。

また、人材紹介サービスであるリクルートエージェントでは、当社グループのマッチングエンジンを活用し、経歴書のスクリーニング等これまで人が手作業で行っていた工程の効率化を進めています。日本市場で60年以上人材マッチングビジネスを運営してきた当社のノウハウと、Indeedのテクノロジーや膨大な量のデータを連携させ、日本国内でのSimplify Hiring戦略を積極的に進めています。

更に、人材派遣事業では、当社グループが持つ独自のマッチングエンジン等のテクノロジーを活用することに注力しています。従来の人材派遣の事業プロセスにデータの活用や自動化を導入することで、企業クライアントにより良い採用体験を、派遣社員にはより良い求職体験を提供していきます。マッチングの精度とスピードを改善し、派遣社員の定着率を向上させ、手作業のプロセスを自動化することで、人材派遣市場をリードする最も革新的なプラットフォームとなることを最終目標としています。

当社は、2025年のグローバル人材マッチング市場の規模を、2024年の推測規模(注7)から微減となる3,020億米ドル程度と推計しています。この減少は主に人材派遣市場の縮小を背景としたもので、その他の市場規模は概ね横這いと推定しています。詳細は注記をご覧ください。

人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、また採用オートメーション市場に含まれる社内の採用プロセスは、候補者のソーシングやスクリーニング、面接の設定、候補者の選定や採否決定のため、歴史的に手作業に大きく依存する業務プロセスであるとされてきました。当社グループはデータや自動化を活用し、これらの作業を効率化するソリューションを、業界平均よりも低価格で採用担当者や企業経営者に提供することを目指します。それによって、当社がサービスを提供する企業クライアント数を更に増やし、採用予算のうち、より多くのシェアを獲得することを目指します。

人材マッチング市場規模 (推定)

単位:十億米ドル	2024年	2025年
求人広告及び採用ツール市場(注8、9)	33	34
人材紹介市場(注10、11)	72	71
エグゼクティブサーチ市場(注10、11)	24	24
人材派遣市場(注12、13)	111	105
採用オートメーション市場(注14、15)	70	68
合計(注16)	310	302

求人広告及び採用ツール市場

2025年における求人広告及び採用ツール市場の市場規模は、Staffing Industry Analysts(SIA)の推計に基づき、グローバルでの年間売上金額ベースで340億米ドル程度(注9)と推定しています。

人材紹介市場

正社員を雇用者に紹介することで手数料が発生する人材紹介市場における多くのサービスは、属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しており、2025年におけるグローバルでの市場規模を、年間売上金額ベースで710億米ドル程度(注11)と推定しています。

エグゼクティブサーチ市場

管理職が対象となるような、特定の役割を担う従業員候補者のサーチに報酬が発生するエグゼクティブサーチ市場では、多くのサービスが人材紹介市場と同様に属人的な関係に基づく伝統的なビジネスモデルを採用しており、2025年におけるグローバルでの市場規模を、年間売上金額ベースで240億米ドル程度(注11)と推定しています。

人材派遣市場

2025年における人材派遣市場の市場規模は、グローバルでの年間売上金額ベースで5,220億米ドル程度(注13)、売上金額から派遣スタッフの給料や関連する費用を控除した売上総利益金額は940億米ドル程度(注13)と推定しています。

また、人材プラットフォーム(注17)、人材派遣プラットフォーム(注18)及びVMS/FMS(注19)における2025年のグローバルでの年間推定売上、並びにMSP(注20)及びRPO(注21)により代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額(自動化によって得られる企業クライアントのコスト削減効果を考慮)もこの市場に含まれています。伝統的な人材派遣市場とこれらの市場の関連性及び人材派遣のサービスプロバイダーがこれらの市場のサービスの一部又は全部を提供する頻度を考慮し、当社はこれらの市場を人材派遣市場として統合することが適切であると考えています。

よって、2025年のこれらの市場規模の合計は約1,050億米ドル(注13)であると推定しています。

採用オートメーション市場

当社が既に一部で事業展開を行っている採用オートメーション市場は、2025年において、680億米ドル程度(注15)の市場規模であると推定しています。市場規模は、企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額を基に、その金額のうちどの程度が第三者による採用オートメーションサービスによって代替可能であるかを推定することに加え、自動化によって得られる企業クライアントのコスト削減効果を考慮した上で算出しています。更に、採用プロセスにおいて現在使用されている自動化ツールをより包括的に含めるため、この市場には、ATS市場における2025年のグローバルでの年間推定売上(注22)と身辺調査のうち、第三者によるサービスによって代替可能な社内リソースの年間推定金額(注23)も含まれます。

(注1) 当社グループは当該領域において法的規制が存在する可能性を認識しており、それらの規制を遵守するよう努めています。

(注2) comScoreに基づく2026年3月の訪問数

(注3) 2025年1月から12月においてIndeedに掲載されていた求人数の1日当たり平均

(注4) 社内データに基づく2026年3月時点における直近12ヶ月のグローバルでのアクション数

(注5) 社内データに基づくIndeed上で2026年3月31日までに登録された、メールアドレス認証済みの求職者のグローバルでの累計アカウント数

(注6) 1分当たりの採用者数は、年間採用者数を一年当たりの分数で割ることで算出される社内データに基づく数値です。特定の求職者が特定の日付に特定の仕事に採用された場合に採用者数としてカウントしています。企業クライアント又は求職者がアンケートを通じて採用の意思表示をした場合や、Indeedのレジュームやメッセージ機能において、採用が行われたという明確な証拠が確認された場合に採用者数としてカウントされます。

(注7) 求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、及びエグゼクティブサーチ市場における売上金額ベースのそれぞれの市場規模、採用オートメーション市場において企業クライアントが人材採用のために社内リソースに費やしている金額のうち、第三者による採用オートメーションサービスへ代替可能な金額の推定値及びATSと身辺調査の市場規模、並びに人材派遣市場における売上総利益ベースの市場規模及び人材プラットフォーム、人材派遣プラットフォーム、VMS/FMS、MSP、RPOの市場規模に関する当社グループ及び第三者機関の市場データによる推計値の単純合計額。推計値の算出方法は以下の注記をご参照ください。

(注8) 2024年の市場規模はSIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づいています。

(注9) 2025年の市場規模はSIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づいています。

- (注10) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2024年の数値は、(a)SIA, Americas Staffing Market Forecast November 2024に基づくアメリカ大陸における2023年の市場規模2,290億米ドルに成長率△9%を適用して算出した人材市場規模、(b)EMEAにおける2023年の市場規模2,630億米ドルに成長率△2%を適用して算出した人材市場規模、(c)APACにおける2023年の市場規模1,590億米ドルに成長率7%を適用して算出した人材市場規模の合計に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合として、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024に基づく15.2%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注11) 人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場における2025年の数値は、(a)SIA, Americas Staffing Market Estimates & Forecasts November 2025に基づくアメリカ大陸における2024年の市場規模2,020億米ドルに成長率△2%を適用して算出した人材市場規模、(b)EMEAにおける2024年の市場規模2,570億米ドルに成長率△2%を適用して算出した人材市場規模、(c)APACにおける2024年の市場規模1,590億米ドルに成長率6%を適用して算出した人材市場規模の合計に、そのうち「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」が占める割合として、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts 2025-2030 Update: November 2025に基づく15.5%を適用して市場規模を算定。同資料においては、人材紹介市場を「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部と分類し、「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」をグローバル人材市場の一部と分類しています。人材紹介市場の市場規模は、上記SIAの資料におけるグローバル人材市場規模の数値に対し、当社が第三者機関から入手した非公開の市場データである当該セグメントのグローバル人材市場に対する国別の人材紹介市場比率を適用して算定。エグゼクティブサーチ市場は、人材紹介市場を除いた「人材紹介及びエグゼクティブサーチ市場」の一部として定義され、これら2つのセグメント間の差分として算定
- (注12) 人材派遣市場における2024年の数値は、2024年に推定される売上金額5,360億米ドルに、2024年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.72%を適用して算出した額。2024年に推定される売上金額5,360億米ドルは、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts November 2024に基づく、(a)アメリカ大陸における2023年の人材派遣市場規模2,060億米ドルに、人材市場の成長率△9%を適用して算出した市場規模、(b)EMEAにおける2023年の人材派遣市場規模2,250億米ドルに、人材市場の成長率△2%を適用して算出した市場規模、(c)APACにおける2023年の人材派遣市場規模1,200億米ドルに、人材市場の成長率7%を適用して算出した市場規模の合計
- (注13) 人材派遣市場における2025年の数値は、2025年に推定される売上金額5,220億米ドルに、2025年におけるグローバル人材派遣上場企業の売上金額上位3社の売上総利益率の加重平均18.17%を適用して算出した額。2025年に推定される売上金額5,220億米ドルは、SIA, Global Staffing Market Estimates & Forecasts 2025-2030 Update: November 2025に基づく、(a)アメリカ大陸における2024年の人材派遣市場規模1,810億米ドルに、人材市場の成長率△2%を適用して算出した市場規模、(b)EMEAにおける2024年の人材派遣市場規模2,220億米ドルに、人材市場の成長率△2%を適用して算出した市場規模、(c)APACにおける2024年の人材派遣市場規模1,200億米ドルに、人材市場の成長率6%を適用して算出した市場規模の合計
- (注14) 採用オートメーション市場における2024年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: 2024 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2024 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち46%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを37%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- (注15) 採用オートメーション市場における2025年の数値は、SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)の、企業クライアントが人材採用に際し社内リソースに費やしている予算のうち43%がテクノロジーに代替可能であることに加え、係るテクノロジーにより企業クライアントがコストを37%削減することが可能になるという仮定に基づいています。グローバル市場規模を算定する上での情報の不完全性を考慮し、SIAは読者に対し、推定される市場規模が上下20%の幅を持つ可能性がある旨を念頭におくよう忠告しています。この市場の定義には、ATS市場及び身辺調査市場が含まれています。
- (注16) 本項に記載する求人広告及び採用ツール市場、人材紹介市場、エグゼクティブサーチ市場、採用オートメーション市場、及び人材派遣市場の市場規模については、上記の注記に記載のとおり外部の統計資料や公表資料を基礎として当社グループが推計したものであり、その正確性には係る統計資料や推計に固有の限界があるため、実際の市場規模は係る推計値と大きく異なる可能性があります。
- (注17) 人材プラットフォーム市場は、企業クライアントと労働者の法的関係を可能にする直接的な臨時労働の取り決めを促進するマーケットプレイスで、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年と2025年のグローバルでの年間売上を、それぞれ20億米ドル程度と推定
- (注18) 人材派遣プラットフォーム市場は、企業クライアントと派遣業務の候補者との自動マッチングを促進するマーケットプレイスで、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年と2025年のグローバルでの年間売上を、それぞれ約30億米ドル程度と推定

- (注19) VMS/FMS市場は、ベンダー及びベンダーから派遣された臨時スタッフやフリーランス等企業の臨時雇用者プログラムを管理するための技術を提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年と2025年のグローバルでの年間売上を、それぞれ30億米ドル程度と推定
- (注20) MSP市場は、企業クライアントの臨時雇用プログラムの全部又は一部を自動的に管理するサービスを提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年と2025年の第三者サービスにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を、それぞれ10億米ドル程度と推定
- (注21) RPO市場は、企業が第三者に代わって、ソーシングからオンボーディングまでの社内採用機能の一部又は全部を自動的に行うもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年と2025年の第三者サービスにより代替可能な企業クライアントのリソースの年間推定金額を、それぞれ30億米ドル程度、20億米ドル程度と推定
- (注22) ATS市場は、応募者を採用プロセスの様々な段階で追跡するためのソフトウェアやその他のツールを企業が提供するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年及び2025年のグローバルでの年間売上をそれぞれ30億米ドル程度と推定
- (注23) 身辺調査市場は、企業がデジタル化された方法で応募者の経歴や資格を確認・審査するもので、SIA, The Evolution of Recruiting: 2025 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2025 Update 及び SIA, The Evolution of Recruiting: 2026 Update to Estimating the Addressable Market for Recruitment Automation: January 2026 Update(Indeedは当該レポートの作成に関し、作成者に報酬を支払っています。)に基づき、2024年と2025年の第三者サービスにより代替可能な社内リソースの年間推定金額を10億米ドル程度と推定

Help Businesses Work Smarter - 日本国内企業クライアントの生産性及び業績向上

Help Businesses Work Smarterは、マーケティング・マッチング・テクノロジー(MMT)事業が推進する、日本国内の企業クライアントの生産性及び業績向上に貢献し、その持続的な成長を実現することで、中長期的に当社の売上収益の増大を図るという戦略です。

MMT事業は、パーティカルに特化したマッチングプラットフォーム及びそれに付随する業務支援SaaSや、パーティカルを問わない業務支援SaaSのAir ビジネスツールズを提供しています。それらが構築するエコシステムで企業クライアントの事業運営に係るすべての経済活動を支える業務を循環、完結させることでこの戦略を実現します。

MMT事業のマッチングプラットフォームでは、9,865万(注1)のアカウント基盤を持つ「リクルートID」の個人ユーザーと約98万の企業クライアント(注2)の膨大なマッチングをタイムリーに創出しています。企業クライアントから業務支援SaaSを通じて連携された予約枠や、モノ・サービス等の情報に対する、リクルートIDを保有する個人ユーザーのアクション、例えば美容院の予約や新築マンションの資料請求によりマッチングが実現しています。特にMMT事業の顧客基盤の大半を占める中小規模の企業クライアントにとって、当社プラットフォームは、集客から問い合わせや予約管理、決済までを効率的に完結可能な、業務のデジタル化を実現するインフラとして貢献しています。

また、当社はマッチングプラットフォームと業務支援SaaSを通じて蓄積される、予約・決済に関するデータだけではなく、対面接客履歴といったオンライン上にない独自のデータを活用し、AIを用いたサービス内容や価格の改善提案を行います。

個人ユーザーは、「リクルートID」にアカウント登録することで、当社のマッチングプラットフォームでのアクションに応じてポイントが付与されます。このポイントプログラムの活用を促進することで、パーティカル間の相乗効果を創出しており、パーティカルプラットフォームの併用を示すクロスユース率(注3)は4分の3を超え、強固なユーザー基盤に基づくアクションを創出しています。

個人ユーザーのアクション数(注4)は、2017年度の約1.9億件から、2025年度には約4.0億件に増加しました(キャンセル除く)。今後はアクションデータやマッチングテクノロジーを駆使してマッチングプラットフォームの提供価値と利便性を向上させ、アクション数の増加を目指します。

「マッチングプラットフォームに蓄積される独自のデータを活用したAIによる改善提案」と「リクルートIDを保有する個人ユーザー基盤から創出されるアクション」を掛け合わせることで、当社は当社マッチングプラットフォーム上でのマッチングを通じて購買に至った合計金額である流通取引総額、すなわち企業クライアントのGross Merchandise Value(GMV)の最大化を実現します。

現在は、多くのパーティカルで、企業クライアントの期待アクション数とその獲得コストに応じて月額固定で課金する「期待アクション数別プラン」を提供しています。今後は、美容分野を皮切りに、複数のパーティカルで、GMVに応じて当社が対価をいただく「GMV連動型」の収益モデルを段階的に追加していきます。こうした収益モデルの進化とAI活用によるGMV拡大を掛け合わせることで、AIの進化を企業クライアントと当社の双方の中長期的な成長をけん引する重要なドライバーとしていきます。

当社は、それぞれのパーティカルの事業環境の変化、個人ユーザーの多様化するニーズやAIの普及による情報収集や比較に関する行動変容及び企業クライアントへの提供価値の変化に対応し、各パーティカルごとにビジネスモデルを進化させます。これによりHelp Businesses Work Smarterを推進し、「日本中の企業クライアントの稼ぐ力を高める」ことで当社の売上収益増大を図ります。

(注1) リクルートID総数(2026年3月時点)

(注2) 美容、旅行、飲食、住宅、自動車、結婚及び教育の各分野における掲載店舗数や施設数等の集計及びSaaS領域における店舗数の合計(複数サービスを利用している場合、各サービスごとに計上。2026年3月時点)

(注3) 分母を美容、旅行、飲食、住宅、自動車、結婚及び教育等の各分野における、当社マッチングプラットフォーム又はオンラインサービスにログインした実績のあるリクルートID数とし、分子を上記各分野のうち2つ以上のプラットフォーム又はオンラインサービスにログインした実績のあるリクルートID数として算出(2025年3月から2026年2月までの期間を対象に算定)

(注4) 美容、旅行、飲食、住宅、自動車、結婚及び教育の各分野における、マッチングプラットフォーム上で発生した美容院や飲食店、宿泊施設等への予約数、モノ・サービス等の情報に対する問い合わせ・資料請求数等(キャンセルされたものは除く)の年間合計数(累計)

Prosper Together -ステークホルダーとの共存共栄を通じた持続的な成長

当社は、企業活動全体を通じて社会にポジティブなインパクトを与え、すべてのステークホルダーと共存共栄を目指していくことが、当社の持続的な成長に繋がると考えています。当社では、不確実性が高い環境のなかで、より事業戦略とサステナビリティの取組みを一体的に推進すると共に、地域ごとの事業環境や社会課題に即して取組みを進めています。2031年3月期に目指す環境・社会・ガバナンスの目標に向けた、2026年3月期(注1)の進捗は以下のとおりです。

環境(Environmental)

短期目標として定めた、当社グループの事業活動におけるカーボンニュートラルは、2022年3月期より5期連続して、2026年3月期も達成する見込みです(注2,3)。そして、2031年3月期までに目指すバリューチェーン全体を含めたカーボンニュートラル(注2,4)に向けても、SBTiの短期目標に基づいて温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)排出量削減を進めており、2025年度までの目標を大幅に超えて削減する見込みです。

当社のGHG排出量の95%以上(注5)を占めるスコープ3については、パートナーと共に排出量を精緻化する取組みを進めています。一例として日本では、パートナーと連携して、システム開発プロジェクト単位でGHG排出量を算定し、その算定結果に対して第三者保証が取得されました(注6)。今後は、主要パートナーにモデルケースを展開することで、バリューチェーン全体の排出量を精緻化するとともに、削減に向けた取組みを進めていきます。

また、企業の環境に対する取組みを評価する国際的な非営利団体であるCDPにより、気候変動分野における課題解決と開示の透明性におけるリーダーシップが認められ、2023年より3年連続で、2025年も最高評価であるAリスト企業に選定されました(注7)。

社会(Social)

世界で人材マッチング事業を展開する当社グループとして、人々にとって欠かせない生活基盤である「仕事」の領域で、すべての求職者に雇用機会を提供し、就業までに掛かる期間を短縮することで社会にインパクトを創出していくために、2031年3月期に向けた2つの目標を掲げています。

1点目の2031年3月期までに「就業までに掛かる時間」を半分にする目標に向けては、Indeed上の求人における「採用までに掛かる時間」を指標として短縮に向けた取組みを進めています。2025年度にその測定方法を従来の平均値から国際的なベストプラクティスにも沿う中央値へ変更しました(注8)。そして、2025年12月時点の「採用までに掛かる時間」は30日となり、2024年12月時点から6日増加しました(注8)。これは、米国のマクロ経済環境の影響が要因の1つです。

一方で、厳しいマクロ経済環境下においても、当社の有料ソリューションやプロダクトイノベーションが「採用までに掛かる時間」の短縮に寄与することがわかっています。例えば、米国において、Premium Sponsored Jobsを利用してIndeedに直接掲載された有料求人における「採用までに掛かる時間」は、無料求人と比較して50%短いといった結果が得られています(注9,10)。

更なる「採用までに掛かる時間」の短縮に向けては、AI等を活用したプロダクトを通じて、初期段階の選考効率化、マッチングの高度化、応募後の求職者と雇用主間のやり取りの円滑化を進めています。例えば、Indeed Smart Screening機能を通じて、選考の初期段階で、雇用主が定めた要件に基づいて候補者を探しやすくする仕組みを提供しています。最終的な選考判断は雇用主が行う前提で、要件に沿った候補者を効率的に確認できるため、選考に掛かる時間の短縮につながります。本機能を提供している米国での初期テストでは、この機能を利用した雇用主の「採用までに掛かる時間」が平均20%短縮されました(注11)。

当社は、こうした取組みを通じて、求職者が就業するまでのプロセスを、より速く、シンプルに、もっと身近にするとともに、求職者と雇用主のより良いマッチングを実現することで、社会への貢献と持続的な事業成長の両立を目指していきます。

あわせて、労働市場には、ジョブマッチングの速度と精度を向上するだけでは解決することが難しい数多くの障壁が存在しています。そこで、2031年3月期までに累計3,000万人の障壁に直面する求職者の就業を実現するという2点目の目標を定め、学歴や障がい等の6つの障壁の低減に取り組んでいます。特に、学歴等の従来の形式的な要件だけでは見えにくい、仕事やトレーニング等を通じて求職者が得たスキルを基に選考する「スキルファースト採用」の拡大を進めています(注12)。

具体的には、AIを活用したJob Description GeneratorやIndeed Smart Sourcingなどの機能を通じて、スキルや経験に基づく求職者と雇用主のより適切なマッチングを支援しています。このような取組みに加えて、Opportunity@Work、国際移住機関（国連関連機関）、Hidden Disabilities Sunflowerなど世界各地の団体と連携した取組みも進めています。

これらの取組みの結果、2026年3月期までに累計で約1,880万人の障壁に直面する求職者の就業を実現しました(注13,14)。引き続き、インクルーシブでスキルファーストな採用を促進することで、労働市場の障壁の低減に取り組んでいきます。

また、当社グループでは、創業以来、従業員一人ひとりの違いを大切に、その好奇心から生まれるアイデアや情熱に投資することで、新たな事業やサービスを生み出してきました。この考えに基づき、2031年3月期までに当社グループ全体における上級管理職・管理職・従業員それぞれでジェンダーパリティを目指す目標(注15)に向けて取り組んでいます。

グループ全体の目標達成に向けては、地域ごとに異なる課題を踏まえた取組みが重要であると考えています。例えば、ジェンダーギャップが大きい日本を中心に事業を展開する(株)リクルートでは、管理職要件の明文化等を通じて候補者拡大に取り組むとともに、コーチングメソッドを取り入れた人材育成プログラムを展開しました。これらの取組みの結果、女性管理職比率は、継続して向上しています(注16)。

ガバナンス(Governance)

当社は、経営の透明性と健全性を向上し、経営の意思決定の質を上げるためには、様々なスキルや経験、バックグラウンドを持つメンバーで取締役会を構成することが重要であると考えています。

2031年3月期までに当社の取締役及び監査役全体のジェンダーパリティを目指す目標に向けては、当社の中長期戦略の実現に向けて必要となるスキルやバックグラウンドを検討した上で、取締役候補の検討を継続しています。

- (注1) 本書に記載の「20XX年3月期」は、前年の4月1日に開始し、その年の3月31日に終了する会計年度。
- (注2) 事業活動における温室効果ガス(GHG: Greenhouse Gas)排出量は、スコープ1(自社が管理・所有するオフィスにて直接排出されるGHG)とスコープ2(自社が管理・所有するオフィスにて購入した電力・熱・蒸気エネルギー等の使用を通して間接的に排出されるGHG)の合計。バリューチェーン全体におけるGHG排出量は、スコープ1、2に加えて、スコープ3(スコープ1、2を除く間接的に排出されるGHG)を含むすべて。GHG排出量の測定、排出量に対する第三者認証の取得、残存する排出量に対してオフセットを行った上でカーボンニュートラルの達成を目指す。
- (注3) GHG排出量の数値はGHGプロトコルに基づき算定した概数であり、SOCOTEC Certification Japanによる独立した第三者保証を取得している。
- (注4) スコープ1+2: GHG排出量を2031年3月期までに46.2%削減(基準年2019年度)、スコープ3: GHG排出量を2031年3月期までに30%削減(基準年2019年度)する。
- (注5) 2025年3月期の排出量に基づく数字。
- (注6) 2026年4月24日付プレスリリース「システムエンジニアリングサービス契約のカーボンフットプリントを精緻に算定し第三者保証を取得」参照。発表会社: 株式会社N T Tデータグループ、株式会社N T Tデータ、株式会社リクルート
- (注7) CDPは2000年に設立された英国の慈善団体が管理する非営利組織。世界最大級の環境データベースを保有し世界の主要金融機関と協力し、気候変動、フォレスト、水セキュリティの分野に分けて企業が環境に与える影響を明らかにしている。
- (注8) 「採用までに掛かる時間」は、Indeed上で求人情報が作成されてから、その求人情報に対して最初の採用が報告されるまでの日数。2025年度より、従来の平均値に代えて中央値を用いる方法に変更した。2025年12月時点の30日および2024年12月時点の24日は、いずれも同一基準で再算出した中央値に基づく。
- (注9) 2026年1月から2026年3月までの間、Indeedプラットフォーム上に掲載された米国データに基づく。対象は、求人であり、中央値を用いて算出。
- (注10) Premium Sponsored Jobsとは、Indeed上の有料求人広告であり、マッチング機能、候補者へのアプローチ機能、求人ブランディング機能などの追加機能を含む。
- (注11) 2025年5月から12月までの期間における米国内での、Smart Screening機能を有効化した求人データ1,095件のサンプルを、Smart Screening機能を有効化していない同条件で比較可能な求人データと比較した結果に基づく。
- (注12) 求人に対する候補者を、採用プロセスの初期段階でスキルに基づいて選考する方法。まず学歴で選別する従来の選考方法とは異なり、スキルに基づいた評価を行うことで活躍の可能性がある候補者をリストに含め、業務遂行能力の高い人材を見逃さずに、短期間での採用実現を目指す。
- (注13) 2021年5月1日から2026年3月31日までの間に、Indeed上で報告された世界中の採用シグナルを通じた就業データの集計。学歴、犯罪歴、軍隊経験、障がいの有無、難民のバックグラウンド、求職活動のために必要なパソコンやインターネットを持っていない等という労働市場の障壁のうち、少なくとも1つに直面した求職者の就業数の累計。
- (注14) 2025年9月より、測定精度と継続的な集計の安定性を踏まえ、求職者の特定方法をプロフィール情報ベースに統一するとともに、採用シグナルの遡及対象期間を過去30日から2年間に見直した。

(注15) 上級管理職は、当社及びマーケティング・マッチング・テクノロジーSBUにおいては執行役員/専門役員、HRテクノロジーSBUと人材派遣SBUにおいては主要子会社社長/重要機能トップを示す。管理職・従業員の女性比率は、当社、全SBU統括会社及び各SBU配下の主要子会社について集計。管理職は、部下を持つすべての管理職。

(注16) 2024年度と比較し、(株)リクルートの女性管理職比率は33.9%から35.0%に上昇、上級管理職は33.3%を維持。

(4) キャピタルアロケーション方針

当社のキャピタルアロケーションは、以下を優先順位として設定しています。

- 既存事業の継続的な成長に資する開発費用及びマーケティング費用
- 安定的な1株当たりの配当の継続的な実施
- 人材マッチング市場におけるHRテクノロジー事業を中心とした戦略的M&A
- 市場環境及び財務状況の見通しを考慮した上での自己株式取得

また、個別の投資案件の実行の是非を判断する際には、資本コストを上回るハードルレートを適用する等、資本効率を重視し、ROEを意識した経営に取り組んでいます。なお、2026年3月期のROE(親会社所有者帰属持分当期利益率)は31.0%でした。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループはグローバルでの事業展開を積極的に推進しており、今後展開を更に加速させるためには、グループ経営管理の基盤強化を図るとともに、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性及び利便性向上が必要であると考え、2018年3月期からIFRSを適用しています。

5. 連結財務諸表及び主な注記
(1) 【連結財政状態計算書】

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	808,625	725,578
営業債権及びその他の債権	565,069	639,268
その他の金融資産	18,697	75,697
その他の流動資産	77,985	114,627
流動資産合計	1,470,378	1,555,172
非流動資産		
有形固定資産	54,897	57,178
使用権資産	154,572	135,188
のれん	508,133	553,304
無形資産	174,977	163,291
持分法で会計処理されている投資	17,476	2,372
その他の金融資産	163,102	135,323
繰延税金資産	217,020	173,174
その他の非流動資産	11,693	14,011
非流動資産合計	1,301,874	1,233,845
資産合計	2,772,252	2,789,018

(単位: 百万円)

	前連結会計年度 (2025年3月31日)	当連結会計年度 (2026年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	377,543	425,541
リース負債	44,453	44,020
その他の金融負債	5,011	1,868
未払法人所得税	53,235	66,472
引当金	15,437	20,091
その他の流動負債	306,503	317,320
流動負債合計	802,185	875,314
非流動負債		
借入金	1,011	645
リース負債	163,476	141,610
その他の金融負債	945	583
引当金	15,289	19,554
退職給付に係る負債	63,408	62,716
繰延税金負債	90,465	85,559
その他の非流動負債	8,108	8,474
非流動負債合計	342,706	319,145
負債合計	1,144,892	1,194,459
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	40,000	40,000
利益剰余金	1,606,348	1,371,067
自己株式	△515,363	△414,455
その他の資本の構成要素	486,596	586,709
親会社の所有者に帰属する持分合計	1,617,582	1,583,321
非支配持分	9,777	11,236
資本合計	1,627,360	1,594,558
負債及び資本合計	2,772,252	2,789,018

(2) 【連結損益計算書】

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
売上収益	3,557,478	3,697,351
売上原価	1,471,834	1,509,156
売上総利益	2,085,644	2,188,195
販売費及び一般管理費	1,558,654	1,527,672
その他の営業収益	3,387	13,117
その他の営業費用	39,834	43,073
営業利益	490,542	630,567
持分法による投資損益 (△は損失)	△8,810	△10,135
金融収益	56,037	34,708
金融費用	10,625	10,521
税引前利益	527,143	644,618
法人所得税費用	118,983	147,938
当期利益	408,159	496,680
当期利益の帰属		
親会社の所有者	408,504	496,912
非支配持分	△344	△231
当期利益	408,159	496,680
親会社の所有者に帰属する1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益 (円)	271.44	349.78
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	268.32	347.59

(3) 【連結包括利益計算書】

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
当期利益	408,159	496,680
その他の包括利益		
純損益に振替えられない項目:		
その他の包括利益を通じて測定する 資本性金融資産の公正価値の純変動	△17,350	2,197
確定給付型退職給付制度の再測定額	2,063	△374
持分法によるその他の包括利益に 対する持分相当額	△2,310	△2,398
小計	△17,598	△576
純損益にその後に振替えられる 可能性のある項目:		
在外営業活動体の換算差額	△7,418	120,887
キャッシュ・フロー・ヘッジの 公正価値の変動額の有効部分	—	18
その他の包括利益を通じて測定する 負債性金融資産の公正価値の純変動	△9	△18
小計	△7,427	120,887
税引後その他の包括利益	△25,025	120,311
当期包括利益	383,134	616,991
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	383,161	617,095
非支配持分	△27	△103
当期包括利益合計	383,134	616,991

(4)【連結持分変動計算書】

前連結会計年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2024年4月1日残高	40,000	-	1,884,258	△407,049	88,242	395,471	-
当期利益又は当期損失(△)			408,504				
その他の包括利益						△7,484	-
当期包括利益	-	-	408,504	-	-	△7,484	-
自己株式の取得		△563		△823,674			
自己株式の処分		28,347		54,655	△82,228		
自己株式の消却		△660,705		660,705			
配当金			△35,642				
株式報酬取引					92,605		
非支配株主との資本取引							
利益剰余金から資本剰余金への振替		632,921	△632,921				
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△17,849				
所有者との取引額等合計	-	-	△686,413	△108,313	10,376	-	-
2025年3月31日残高	40,000	-	1,606,348	△515,363	98,619	387,986	-

	親会社の所有者に帰属する持分					合計	非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素				合計			
	その他の包括利益を通じて測定する負債性金融資産の公正価値の純変動	その他の包括利益を通じて測定する資本性金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計				
2024年4月1日残高	-	-	-	483,714	2,000,922	7,977	2,008,900	
当期利益又は当期損失(△)				-	408,504	△344	408,159	
その他の包括利益	△9	△19,912	2,063	△25,343	△25,343	317	△25,025	
当期包括利益	△9	△19,912	2,063	△25,343	383,161	△27	383,134	
自己株式の取得				-	△824,238		△824,238	
自己株式の処分				△82,228	774		774	
自己株式の消却				-	-		-	
配当金				-	△35,642		△35,642	
株式報酬取引				92,605	92,605		92,605	
非支配株主との資本取引				-	-	1,826	1,826	
利益剰余金から資本剰余金への振替				-	-		-	
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替		19,912	△2,063	17,849	-		-	
所有者との取引額等合計	-	19,912	△2,063	28,225	△766,500	1,826	△764,674	
2025年3月31日残高	△9	-	-	486,596	1,617,582	9,777	1,627,360	

当連結会計年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の資本の構成要素		
					株式報酬	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の変動額の有効部分
2025年4月1日残高	40,000	-	1,606,348	△515,363	98,619	387,986	-
当期利益又は当期損失(△)			496,912				
その他の包括利益						120,896	18
当期包括利益	-	-	496,912	-	-	120,896	18
自己株式の取得		△579		△677,943			
自己株式の処分		29,234		54,069	△83,537		
自己株式の消却		△724,781		724,781			
配当金			△35,355				
株式報酬取引					62,772		
非支配株主との資本取引							
利益剰余金から資本剰余金への振替		696,125	△696,125				
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替			△712				
非金融資産への振替							△18
所有者との取引額等合計	-	-	△732,193	100,907	△20,765	-	△18
2026年3月31日残高	40,000	-	1,371,067	△414,455	77,854	508,883	-

	親会社の所有者に帰属する持分					非支配持分	資本合計
	その他の資本の構成要素				合計		
	その他の包括利益を通じて測定する負債性金融資産の公正価値の純変動	その他の包括利益を通じて測定する資本性金融資産の公正価値の純変動	確定給付型退職給付制度の再測定額	合計			
2025年4月1日残高	△9	-	-	486,596	1,617,582	9,777	1,627,360
当期利益又は当期損失(△)				-	496,912	△231	496,680
その他の包括利益	△18	△337	△374	120,183	120,183	127	120,311
当期包括利益	△18	△337	△374	120,183	617,095	△103	616,991
自己株式の取得				-	△678,522		△678,522
自己株式の処分				△83,537	△233		△233
自己株式の消却				-	-		-
配当金				-	△35,355	△130	△35,485
株式報酬取引				62,772	62,772		62,772
非支配株主との資本取引				-	-	1,693	1,693
利益剰余金から資本剰余金への振替				-	-		-
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替		337	374	712	-		-
非金融資産への振替				△18	△18		△18
所有者との取引額等合計	-	337	374	△20,070	△651,356	1,562	△649,793
2026年3月31日残高	△27	-	-	586,709	1,583,321	11,236	1,594,558

(5) 【連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	527,143	644,618
減価償却費及び償却費	109,237	107,077
株式報酬費用	80,429	63,839
受取利息及び受取配当金	△33,044	△16,587
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	△15,784	△46,474
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	18,963	35,940
その他の増減	7,904	△5,817
小計	694,849	782,596
利息及び配当金の受取額	34,676	15,924
利息の支払額	△5,362	△6,005
法人所得税の支払額	△113,800	△123,084
営業活動によるキャッシュ・フロー	610,363	669,431
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△7,951	△10,702
無形資産の取得による支出	△57,306	△51,589
投資の取得による支出	△16,360	△94,236
投資の売却及び償還による収入	26,708	95,412
その他	△6,145	11,373
投資活動によるキャッシュ・フロー	△61,054	△49,742
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース負債の返済による支出	△44,547	△47,174
自己株式の取得による支出	△824,465	△678,754
配当金の支払額	△35,644	△35,351
デリバティブの決済による収入	22,096	13,483
その他	2,080	4,319
財務活動によるキャッシュ・フロー	△880,480	△743,478
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,938	40,742
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△328,233	△83,046
現金及び現金同等物の期首残高	1,136,858	808,625
現金及び現金同等物の期末残高	808,625	725,578

(6) 継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

(7) 連結財務諸表に関する注記事項

1. 事業セグメント

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの事業セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているセグメントです。当社グループは、事業の種類別にHRテクノロジー事業、人材派遣事業及びマーケティング・マッチング・テクノロジー事業の3つを事業セグメントとしており、報告セグメントもこれらと同一です。

HRテクノロジー事業は、米国、欧州及びその他並びに日本の3つの事業領域で構成されています。人材派遣事業は、日本並びに欧州、米国及び豪州の2つの事業領域で構成されています。マーケティング・マッチング・テクノロジー事業は、ライフスタイル領域、住宅領域及びその他の領域の3つの事業領域で構成されています。

当社グループのガバナンス体制の変更に伴い、2025年4月1日付で、マッチング&ソリューション事業における人材領域をHRテクノロジー事業に移管しています。また、当連結会計年度よりマッチング&ソリューション事業はマーケティング・マッチング・テクノロジー事業に名称を変更しています。なお、前連結会計年度のセグメント情報については、変更後の報告セグメントの構成に基づき作成しています。

(2) 報告セグメントに関する情報

報告セグメントの利益はEBITDA+S(営業利益+減価償却費及び償却費(使用权資産の減価償却費を除く)+株式報酬費用±その他の営業収益・費用)です。なお、当連結会計年度より、従来開示していました調整後EBITDAはEBITDA+Sに名称を変更しています。EBITDA+Sの算出式は従来の調整後EBITDAの算出式と同一です。

調整額の外部顧客からの売上収益には、特定の報告セグメントに配分されない収益が含まれており、セグメント利益には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれています。全社費用は、主にセグメントに帰属しない一般管理費です。セグメント間の内部売上収益又は振替高は市場実勢価格に基づいています。なお、セグメント資産及び負債については、経営資源の配分の決定及び業績を評価するための検討対象とはなっていないため記載していません。

前連結会計年度(自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	人材派遣	マーケティング・マッチング・テクノロジー	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	1,368,902	1,641,385	538,662	3,548,949	8,528	3,557,478
セグメント間の内部売上収益又は振替高	3,350	25,608	856	29,815	△29,815	-
合計	1,372,252	1,666,994	539,518	3,578,765	△21,287	3,557,478
セグメント利益又はセグメント損失(△)	452,818	97,422	137,180	687,421	△8,532	678,889
減価償却費及び償却費(注)						71,470
株式報酬費用						80,429
その他の営業収益						3,387
その他の営業費用						39,834
営業利益						490,542
持分法による投資損益(△は損失)						△8,810
金融収益						56,037
金融費用						10,625
税引前利益						527,143

(注) 減価償却費及び償却費は、使用权資産の減価償却費を除いた金額です。

当連結会計年度(自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント				調整額	連結
	HRテクノロジー	人材派遣	マーケティング・マッチング・テクノロジー	合計		
売上収益						
外部顧客からの売上収益	1,454,440	1,679,327	563,584	3,697,351	-	3,697,351
セグメント間の内部売上収益又は振替高	3,979	24,108	1,078	29,166	△29,166	-
合計	1,458,419	1,703,436	564,662	3,726,518	△29,166	3,697,351
セグメント利益又はセグメント損失(△)	549,995	99,744	154,976	804,716	△10,326	794,390
減価償却費及び償却費(注)						70,027
株式報酬費用						63,839
その他の営業収益						13,117
その他の営業費用						43,073
営業利益						630,567
持分法による投資損益(△は損失)						△10,135
金融収益						34,708
金融費用						10,521
税引前利益						644,618

(注) 減価償却費及び償却費は、使用权資産の減価償却費を除いた金額です。

2. 自己株式

連結財政状態計算書に計上している自己株式には、役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式が含まれています。自己株式の内訳は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (2025年3月31日)		当連結会計年度 (2026年3月31日)	
	株式数 (株)	帳簿価額 (百万円)	株式数 (株)	帳簿価額 (百万円)
当社が直接保有する自己株式	36,408,381	280,932	28,856,988	228,809
役員報酬BIP信託及び株式付与 ESOP信託が保有する当社株式	60,788,181	234,430	47,433,836	185,646
合計	97,196,562	515,363	76,290,824	414,455

(注) 当連結会計年度における当社が直接保有する自己株式数の期中増減は、主に、自己株式の取得による増加83,996,800株及び自己株式の消却による減少91,408,000株によるものです。また、役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式数の期中増減は、当該信託による当社株式の取得による増加464,500株及び当該信託による当社株式の売却、交付による減少13,818,845株によるものです。

3. 1株当たり利益

(1) 基本的1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
基本的1株当たり当期利益(円)	271.44	349.78
(算定上の基礎)		
親会社の所有者に帰属する当期利益(百万円)	408,504	496,912
親会社の普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	408,504	496,912
普通株式の加重平均株式数(千株)	1,504,932	1,420,625

(2) 希薄化後1株当たり当期利益の金額及び算定上の基礎は以下のとおりです。

	前連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	当連結会計年度 (自 2025年4月1日 至 2026年3月31日)
希薄化後1株当たり当期利益(円)	268.32	347.59
(算定上の基礎)		
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する当期利益		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	408,504	496,912
当期利益調整額(百万円)	—	—
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 当期利益(百万円)	408,504	496,912
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数		
基本的1株当たり当期利益の計算に使用する普通株式 の加重平均株式数(千株)	1,504,932	1,420,625
希薄化性潜在的普通株式の影響(千株)		
ストック・オプション	1,765	1,479
役員報酬BIP信託	2,848	2,918
株式付与ESOP信託	12,913	4,571
希薄化後1株当たり当期利益の計算に使用する 普通株式の加重平均株式数(千株)	1,522,460	1,429,594

4. 重要な後発事象

自己株式の取得

当社は、2026年3月31日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式の取得について決議し、以下のとおり実施しました。

(1) 自己株式の取得を行う理由

当社は、持続的な利益成長と企業価値向上に繋がる戦略投資を優先的に実行することが、株主共通の利益に資すると考えています。

今般当社は、当社のキャピタルアロケーションの方針に則り、資本効率の向上と株主還元の充実に目的として、今後の投資余力、株価水準、市場環境及び財務状況の見通し等を勘案し、自己株式取得の実施(以下「本自己株式取得」)を決議しました。

本自己株式取得により取得した自己株式は、新株予約権行使時の株式の交付、当社グループの従業員を対象とした当社普通株式を用いた株式報酬、当社普通株式を対価とした戦略的M&Aに活用する可能性や、消却する可能性があります。

(2) 2026年3月31日開催の取締役会での決議内容

- | | | |
|--------------|---|---|
| ① 取得対象株式の種類 | : | 当社普通株式 |
| ② 取得し得る株式の総数 | : | 64,000,000株(上限) |
| ③ 株式の取得価額の総額 | : | 350,000百万円(上限) |
| ④ 取得期間 | : | 2026年4月1日から、以下のいずれか早い方の日まで
(1) 2026年11月30日
(2) 上記の「取得し得る株式の総数」又は「株式の取得価額の総額」のいずれかが上限に達した日 |
| ⑤ 取得の方法 | : | (1) 取引一任方式による(株)東京証券取引所における市場買付け
(2) 自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による市場買付け |

(3) 2026年4月30日現在における取得状況(受渡ベース)

- | | | |
|--------------|---|------------|
| ① 取得した株式の種類 | : | 当社普通株式 |
| ② 取得した株式の総数 | : | 5,004,200株 |
| ③ 株式の取得価額の総額 | : | 36,314百万円 |